

دبلوم

" التفاوض وحل النزاعات "

Diploma in Negotiation and Conflict Resolution

تحتل المفاوضات موقعاً جوهرياً في حياتنا العملية لأن العلاقة مع الآخر تحكمها الثنائية التالية: الاتفاق، الاختلاف، النزاع... وفي ظروف الاختلاف والنزاع يهتكم أن تلعبوا دورة في حل النزاعات عبر استخدام تقنيات مختلفة ومن ضمنها الوساطة.



حول البرنامج:

يهدف البرنامج إلى رفع الكفاءة للعاملين والراغبين بالعمل في مجال التفاوض وحل النزاعات، من خلال تزويدهم بالنسب النظرية والتدريب العملي ليتوكلوا من امتلاك مهارات التفاوض وفض النزاعات عبر: توسيع و تعميق المعرفة بتقنيات التفاوض والقدرة على تحديد الأهداف، واكتساب مهارات إدارة جميع مراحل التفاوض وحل النزاعات ، والتدريب على خلق مناخ من الثقة لتحقيق أهداف التفاوض وحل النزاع القائم، تعميق الفهم والقدرة على تحديد استراتيجيات الخصم واستخدام التكتيكات الملائمة . التعرف على النهج الصحيح للقاعدة الذهبية (كيف نربح.. ونجعل الآخر يربح من أجل علاقة ناجحة ومستدامة) التعرف على مهارات وتقنيات الوساطة و إطلاق المفاوضات. والقدرة على بلوغ العتبة الأول في تفكيك النزاع و حلها.

برنامج الدبلوم يقدم منهجاً علمياً وعملياً لامتلاك سلسلة من الأدوات الأساسية في ثلاثة مجالات حيوية هي:

(التفاوض، الوساطة وحل النزاعات)

الأهداف:

- اكتساب الخبرة المعرفية وامتلاك الأدوات التنفيذية في عملية التفاوض، والوساطة، وحل النزاعات.
- امتلاك النهج العملي لنجاح المفاوضات، والحفاظ على العلاقات المديدة والهيمنة مع الجانب الآخر.
- القدرة على التمييز بين الجوهرى وغير الجوهرى القضية محل التفاوض، أو الوساطة، أو حل النزاع.
- امتلاك أسرار عقد الصفقات الناجحة في المفاوضات التجارية.
- اكتساب مهارات التواصل بين الثقافات المختلفة للقائمين بالعمال والنشاط ذا طابع دولي.
- القدرة على حل النزاع بالتفاوض والوساطة، وبلوغ الهدف بأقل الخسائر.
- تحليل تجاربكم الشخصية بالتفاوض، والوساطة، وحل النزاع ضمن إطار بينتكم المهنية.
- شحذ طاقتكم وتأطيرها بالتدريب للحصول على المهارات المطلوبة وبمزيد من الفعالية.





- هل تتقن المهارات الأساسية للتفاوض ؟
 - هل ترغب ببناء الشراكات الطويلة الأجل ؟
 - هل ترغب بلعب دور الوسيط بين طرفي نزاع ؟
 - هل تملك تقنيات ومهارات حل النزاعات ؟
 - هل تملك مؤسستكم المختصين المؤهلين للعمل في التفاوض وحل النزاعات ؟
- الإجابة على هذه الأسئلة هي القضية الجوهرية لمهزون ومحتوى دبلوم "التفاوض وحل النزاعات" المطروح بين أيديكم.

المستهدفون:

الدبلوم هوجه للراغبين:

بتطوير مهارتهم التفاوضية، و قدراتهم على حل النزاعات الحاصلة في محيطهم الاجتهاعي أو وسطهم المهني. حيث تتضاعف الحاجة إلى تلك الندوات التفاوضية والقدرة على التواصل مع النخرين المختلفين المغيارين بمواقفهم عن مواقفنا، فإننا كان عملك يتضمن: إدارة فرق العمل وبناء الشراكات؛ والتفاوض لكتابة عقد ما أو توقيع اتفاقية، وتثليل مؤسستك لدى الشركاء النجانب و في المؤتمرات الإقليمية والعالمية.

البرنامج هوجه لـ:

- خريجي كليات الحقوق.
- المهامين بجميع التخصصات.
- العاملين بأقسام الاستشارات القانونية بالشركات.
- الدبلوماسيين في وزارات الخارجية (الخدمة الخارجية).
- العاملين في المنظمات الدولية الحكومية وغير الحكومية.
- مدراء إدارات التفاوض وحل النزاعات
- مسؤولي الشؤون القانونية.



الدراسة:

مدة الدراسة اثنا عشر شهراً، حيث سيتم إنتاج الخبرة المعرفية للمتدرب من خلال المنهج القائم على تطبيق المعرفة النظرية- العلمية مباشرة عبر تطبيقات ذهنية و حالات دراسية وحالات عملية، مع الدخول في حالات محاكاة حقيقية من البيئة المحلية، وداخل أروقة العمل الحكومي والخاص أيضاً. بالإضافة إلى البيئة الدولية، مما يؤمن مهارات التفاوض والوساطة وحل النزاعات بالتعامل مع الجنسيات الأخرى والمهنظوات الدولية. وهذا يعني أن التقدير المعرفي سيحوز على نسبة ٤٠% من وقت الدبلوم بينما سيهدد الجانب العملي التطبيقي إلى ما يقارب الـ ٦٠% وأكثر من خلال أوقات العمل الإضافية .

البرنامج الدراسي والمنهج المتبع:

برنامج الدبلوم يقدم على ثلاثة مراحل رئيسية، سيقوم الطلبة بنهاية كل مرحلة باختبار مهاراتهم من خلال نموذج جديد في سبر الكفاءات يقوم على الولوج في حالات عملية تطبيقية في مجال التفاوض و حل النزاع. والجدول التالي يوضح بالتفصيل المراحل التي يمر بها الطالب على مدار الإثني عشر شهراً:

اللقاء التمهيدي:

- ✓ تدريب لمدة ستة أسابيع يتم خلالها تسليم الطالب أوراق الحالة التطبيقية الخاصة بالتقييم الأول
- ✓ يعطى الطالب فترة زمنية للدراسة والإعداد للتقييم الأول
- ✓ انعقاد الحالة التطبيقية الأولى (المهارات الأساسية في التفاوض)
- ✓ إعلان نتائج التقييم الأول

المرحلة الثانية:

- ✓ تدريب لمدة ستة أسابيع يتم خلالها التحضير لانعقاد الحالة التطبيقية الثانية
- ✓ فترة زمنية للدراسة والتحضير
- ✓ انعقاد الحالة التطبيقية الثانية (الوساطة وحل النزاعات)
- ✓ إعلان نتائج التقييم الأول

المرحلة الثالثة:

- ✓ فترة بحثية يتم فيها مساعدة الطالب على اختيار موضوع مشروع التخرج.
- ✓ فترة زمنية للدراسة وإعداد مشروع التخرج
- ✓ تقييم ومناقشة مشروع التخرج
- ✓ إعلان النتائج النهائية لمشروع التخرج والدبلوم.



محتوى البرنامج الدراسي والتدريبي

المرحلة الأولى:

- ✓ مقدمة في علم التفاوض
- ✓ مهارات التفاوض
- ✓ الأسس الموضوعية للمفاوضات
- ✓ عملية التحضير للمفاوضات
- ✓ فن الإقناع والتأثير
- ✓ مدخل في العلاقات العامة
- ✓ لغة الجسد
- ✓ تقنيات المفاوضات المتقدمة
- ✓ استراتيجيات المفاوضات التجارية
- ✓ إدارة المفاوضات الدولية
- ✓ تحسين فعالية التفاوض
- ✓ فن الإكيت والبروتوكول

المرحلة الثانية:

- ✓ مقدمة في الوساطة وحل النزاع
- ✓ نماذج تحليل النزاع
- ✓ إدارة نزاعات فريق العمل واتخاذ القرار.
- ✓ مراحل عملية الوساطة
- ✓ مهارات التواصل للوسطاء
- ✓ استراتيجيات حل النزاع
- ✓ إدارة التواصل والحوار
- ✓ الاتصال الفعال خلال النزاعات
- ✓ بناء السمعة (حالات عملية)
- ✓ مهارات التواصل بين الثقافات المختلفة.
- ✓ النزاع والشبكات الاجتماعي وتكنولوجيات الاتصال
- ✓ العمل الهيداني الدولي في حل النزاعات وبناء السلام

المرحلة الثالثة:

- ✓ آليات القيام بعمل بحثي متكامل في التفاوض وحل النزاع
- ✓ أدوات التفاوض وحل النزاع في دعم التطوير المهني
- ✓ أدوات البحث العلمي في علم التفاوض وحل النزاع
- ✓ تصميم مشروع التخرج



المراجع:

- ✓ أسرار قوة التفاوض، روجر داوسون
- ✓ الفن الجديد للتفاوض، كيف تتجزأ أية صفقة، جيرارد أي نيرنبرج
- ✓ الجراءة في التفاوض، هايكل دونالدسون
- ✓ دليل المفاوضات، جورج فولر
- ✓ مقدمة في علم التفاوض السياسي والاجتماعي (عالم المعرفة)
- ✓ الهرجع النكيد في لغة الجسد، آلان وباربارا بيبز
- ✓ الأسس السيكولوجية للعلاقات العامة، د. نزار ميهوب
- ✓ كل شيء يجب أن تعرفه عن العلاقات العامة (الجزء الأول والثاني)
- ✓ الدبلوماسية العامة (القوة الناعمة في العلاقات الدولية)
- ✓ فن الدبلوماسية المعاصرة

للمزيد حول البرنامج:

E-mail: info@ipra-ar.org

Tel: +963933233022

Fax: +963116117020

